



Klantcase Symagic

Symagic is leverancier van de gelijknamige geavanceerde plannings- en workforcemanagement software. De klanten komen uit diverse branches waar de allocatie van mensen en middelen op werk een belangrijk onderdeel van het bedrijfsproces is. Denk hierbij aan projectorganisaties, call centers, service organisaties, retail en overheid.

De uitdaging

De Symagic software heeft een snelle ontwikkeling doorgemaakt en de klantenbase is inmiddels dusdanig uitgebreid en divers, dat de applicatie nu een volwassenheidsfase heeft bereikt. Dat heeft erin geresulteerd dat de bekendheid van de software nu vergroot kan worden met bijbehorende groei in aantallen klanten. En dat creëerde op zijn beurt weer de behoefte aan een duidelijke positionering, een goed sales- en marketing proces met de daarbij

behorende vindbaarheid. Ook werd de behoefte aan meetbaarheid en bestuurbaarheid van de commerciële organisatie om met de beschikbare middelen een zo groot mogelijk bereik in de vastgestelde doelgroepen te krijgen steeds groter.

De vraag aan GO2socialmedia was meerledig:

1. Realiseer een nieuwe website waarbij verschillende call to actions (zoals het bekijken van een demo of het aanvragen van een proeflicentie) prominente onderdelen waren in de communicatie met potentiële klanten;
2. Maak een social marketing plan om zoveel mogelijk bereik in de gewenste doelgroepen te hebben en voer dat uit;
3. Ontwikkel een frisse nieuwe huisstijl en zorg ervoor dat de benodigde content in deze huisstijl beschikbaar komt;
4. Kies de voor Symagic meest relevante sociale kanalen en richt deze in om de uitvoering van het social marketing plan te realiseren;
5. Zorg voor voldoende capaciteit om het social marketing plan te ondersteunen in samenwerking met de medewerkers van Symagic.

“De onderlinge samenwerking en communicatie tussen Symagic en GO2socialmedia is uitstekend, niemand heeft het gevoel dat het om extern ingehuurde capaciteit gaat. De medewerkers van GO2socialmedia acteren alsof ze bij Symagic in dienst zijn.”

Gea Meekma (marketing verantwoordelijk binnen Symagic)

De oplossing

Via een gestructureerde aanpak zijn de hierboven genoemde onderdelen gerealiseerd en zijn de onderliggende processen in de organisatie ingebed. Daar waar de organisatie onvoldoende capaciteit of kennis had, is deze aangevuld of wordt deze ingevuld door de medewerkers van GO2socialmedia. Op deze wijze wordt gegarandeerd dat de continuïteit van de marketing aanpak gewaarborgd wordt. Wekelijks wordt er ongeveer 1/3 Fte aan kennis en capaciteit ingehuurd, waarmee het gehele social marketing plan wordt uitgevoerd.

Aandachtspunten hierbij waren:

- Huisstijl;
- Interactieve moderne website, geïntegreerd in de marketing aanpak;
- Integratie marketing in de CRM omgeving van Symagic voor het opvolgen van de leads;
- Campagne planning met onderwerpen en call to action;
- Content planning en realisatie;
- Opstellen en uitvoeren van een haalbaar Social marketing plan;
- Social media monitoring.

In feite is GO2socialmedia hiermee de geoutsourcete marketing afdeling van Symagic geworden.

Resultaten

Na een eerste versie van de website is een definitieve versie gerealiseerd, waarin de bezoeker actief aangemoedigd wordt om naar de software te kijken. Zowel de demo's als de mogelijkheid om een proefperiode aan te vragen worden actief bezocht. De stijging van het aantal actieve bezoekers, de resultaten van de call to action en de conversie naar afspraken en offertes/opdrachten wordt gemeten en gebruikt om het proces te verfijnen.

De content campagne is gestart, en ook hier worden de resultaten meetbaar gemaakt. De aanwezigheid en vindbaarheid van Symagic op basis van de expertisegebieden is sterk vergroot. Naast directe contacten met potentiële klanten die een actuele planningsvraag hebben, blijft Symagic door deze gestructureerde aanpak top of mind als expert op dit vlak.



*Simon de Jonge,
directeur Symagic:*

“GO2socialmedia heeft ervoor gezorgd dat onze marketing ambitie gerealiseerd kan worden omdat alle basisfactoren nu aanwezig zijn. Het kwaliteits- en kennisniveau van de medewerkers van GO2socialmedia is zeer hoog.”

Zodra er een concrete vraag op het planningsvlak is, de kans erg groot is dat Symagic dan naar voren komt als mogelijke leverancier.

GO2socialmedia fungeert na deze eerste fase inmiddels als verlengstuk en onderdeel van de marketingafdeling van Symagic waarbij de taakverdeling, samenwerking en afstemming van verantwoordelijkheden goed zijn geregeld. De verantwoordelijkheid voor het realiseren van de content voor en het uitvoeren van de campagnestappen ligt bij GO2socialmedia. Wij monitoren eveneens de social media kanalen en rapporteren over de resultaten van de campagne(s) en van de social media activiteit.

Gemiddeld genomen wordt er nu elke 5-6 weken een campagnestap uitgevoerd. De rapportage van de resultaten wordt tweewekelijks gedaan en met de opdrachtgever binnen Symagic besproken. Hierdoor is het mogelijk om kort op

de bal aan te sturen en zowel de resultaten als ook de samenwerking tussen de beide organisaties steeds verder te optimaliseren.

Samengevat wat we voor Symagic gedaan hebben:

- Actuele en visueel gerichte website waardoor potentiële klanten een goed beeld krijgen van de mogelijkheden en flexibiliteit van de software
- Een goed opgezette resultaatgerichte social marketing campagne waarbij verschillende doelgroepen worden benaderd
- Gerichte inzet van social media kanalen om de expertpositie te vergroten

GO2socialmedia is expert op het gebied van content marketing campagnes in combinatie met de inzet van social media kanalen. Door de gestructureerde aanpak en het gebruik van bewezen templates is het mogelijk om GO2socialmedia in te zetten in een bestaande marketing- en salesorganisatie en in de gezamenlijke aanpak de gestelde (liefst kwantitatieve doelen) te bereiken. Uiteraard wordt de aanpak geborgd door integratie met de eigen website(s) en de CRM omgeving, zodat de commerciële processen volledig worden geborgd.

Paterswoldseweg 808
9724 BM
Groningen
050 - 210 42 22
info@go2socialmedia.nl

